

N° déclaration d'existence : 82 26 000 12 26

Date :	04 Février 2022
	A Suze la Rousse
Coût HT :	215,00 €uros HT
Coût TTC :	228,00 €uros TTC
Durée :	7 heures
Coût Heure/Stagiaire :	30,71 €uros HT
Effectif minimum :	8
Effectif maximum :	16

CONSTITUER ET ANIMER UN RESEAU D'AGENT COMMERCIAUX

Public concerné :
► Chefs d'exploitation en caves particulières, Responsables commerciaux de caves particulières, négoces et caves coopératives.

Pré-requis : Aucun

Objectifs du stage :
► Vous avez à cœur de développer l'activité de votre entreprise sur les circuits de distribution français, en particulier sur les circuits sélectifs. Cette formation vous aidera à développer vos ventes en régions par l'intermédiaire d'un réseau d'agents commerciaux qui seront chargés de « revendre » les produits de votre gamme sur leur périmètre géographique.

► Au cours de ce stage, vous pourrez définir les critères de sélection des agents adaptés à vos objectifs, et les moyens de tirer le meilleur parti de leur travail …et d'assurer le meilleur retour sur votre investissement.

Moyens pédagogiques : Exposés – Diaporama – jeux de rôles

Moyens d'encadrement
► L'Université du Vin assure l'encadrement technique de la formation et garantit le choix de l'intervenant spécialisé sur le sujet traité.

Modalités d'évaluation à l'issue de la formation :
►Une synthèse de l'évaluation des acquisitions est réalisée soit oralement lors d'un échange intervenant / stagiaires soit sous forme de questionnaire écrit individuel en vue de la validation de l'apprentissage.
►Remise aux stagiaires d'un questionnaire de satisfaction en fin de formation.

A l'issue de la formation :
►Remise au stagiaire d'une attestation de formation.

Modalités pratiques :

► Lieu des cours : Université du Vin à Suze la Rousse.
► Accessibilité : L'accessibilité des locaux et de la formation possible pour les personnes en situation de handicap. L'équipe de l'Université du Vin se tient à votre disposition, en amont de la formation, pour mettre en œuvre les mesures d'accompagnement nécessaires.
► Délai d'accès : Etude des dossiers par l'organisme de formation et acceptation dans la limite du nombre de participants maximum prévu et des prérequis éventuels. L'Université du Vin se réserve le droit d'accepter les candidatures jusqu'à la veille de la formation et sous réserve d'une solution de financement assurée et justifiée.



Université du Vin - Le Château
26790 Suze-La-Rousse - France
Tél. +33 (0)4 75 97 21 30
contact@universite-du-vin.com
universite-du-vin.com

SIRET : 324 249 937 00016 / CODE APE : 9499Z / N°TVA : FR67 324 249 937
DOMICILIATION BANCAIRE CRCA DRÔME ENT. MONTÉLIMAR : 13906 00175 24621609000 94



Programme

1ère Partie :

Comprendre le fonctionnement des agents commerciaux pour en tirer le meilleur parti

Qu'est-ce qu'un Agent ?

Comment le Recruter ?

Comment se Rémunère-t-il ?

Avantages et Inconvénients par rapport à un Salarié ?

Comment le Motiver ?

Définition du Métier d'Animateur de réseau d'Agents, Fonctions et Missions

Question des participants/ réponses basées sur des conseils terrain

2ème Partie :

Mise en pratique et sketchs de ventes permettant de se mettre « dans la peau » d'un agent commercial

Mise en situation d'un agent en position de vente face à un acheteur

En fonction des besoins et demandes des participants un scénario de vente sera adapté à chacun pour une mise en pratique

Débriefings collectif



Université du Vin - Le Château
26790 Suze-La-Rousse - France
Tél. +33 (0)4 75 97 21 30
contact@universite-du-vin.com
universite-du-vin.com

SIRET : 324 249 937 00016 / CODE APE : 9499Z / N°TVA : FR67 324 249 937
DOMICILIATION BANCAIRE CRCA DRÔME ENT. MONTÉLIMAR : 13906 00175 24621609000 94